

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul analisa pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa pengendalian intern piutang dalam menentukan calon debitur agar jumlah piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama dapat diminimalkan sekecil mungkin. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasi, dianalisa. Selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan, bahwa dalam penetapan pemberian kredit perusahaan berpedoman pada prinsip 5C, yang terdiri dari *Character, Capital, Capacity, Collateral, Conditions of Economy*. Analisa pengendalian intern piutang ini dalam memberikan penetapan kredit bertujuan untuk memberikan gambaran untuk UD. Sanki Utama dalam memberikan kredit kepada pelanggan dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Kebijakan UD. Sanki Utama dalam melakukan pengendalian intern piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih dan menetapkan kebijakan dalam fungsi dan unsur-unsur dalam pengendalian intern piutang dagang. Maka kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan pengendalian intern atas piutang pada UD. Sanki Utama memiliki pengaruh dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Peneliti mencoba untuk memberikan solusi dan saran mengenai piutang yang jatuh tempo terlalu lama. Hal ini dengan cara mengupdate laporan posisi piutang, dengan cara seperti itu akan terlihat jelas pelanggan mana yang telat dalam pembayaran dan mana yang rutin performa dalam pembayaran. Ketika ada pelanggan mengalami kesusahan dalam follow up penagihan, maka bagian marketing haruslah bergerak cepat, karena proses barang keluar merupakan wewenang dari pihak marketing.

Kata kunci : Pengendalian Internal atas Piutang, Piutang Tak Tertagih, dan Past Due.

ABSTRACT

Internal accounts control for minimize uncollectible accounts at analyze is the title of the writer research, the purpose of this research is “how we can determine the doctor to be from analyze of internal accounts control it self, so that we can minimize as little as possible of uncollectible receivables accounts. The writer uses method of descriptive qualitative, the first things that we writer do is collecting data, clarifying, than the last is analyzing. After that, the writer interpret the method of this research, so then the reader can catch and understand the meaning of the writer purpose. From the explanation before to get the data that we writer need, the writer use observation and interview techniques. As the writer know that the types of data used are primary and secondary data. The results of this study indicate that in determining the provision of credit the company is guided by the 5C principle, which consist of character, capital, capacity, collateral, condition of economy. Analysis of internal accounts receivable control in providing credit determination aims to provide an overview for UD. Sanki Utama in giving credit to customers in making payments in accordance with the time determined by the company. UD. Sanki Utama in carrying out internal control of accounts receivables, namely by estimating uncollectible accounts and establishing policies in functions and elements internal control of accounts receivables. The the conclusions from this study indicate that the application of internal control over accounts receivables at UD. Sanki Utama has an influence in minimizing the amount of uncollectible accounts. The writer try to give the solution and suggestion about the due date of receivables that so long system updating receivables report is one way for knowing the performa of our customer, which one is routine in payments which one is always late. When there are customers experiencing difficulties in billing follow up, the marketing department must move quickly, because the goods process exist is the authority of the marketing.

Keywords : Internal Control of Receivables, Uncollectible Receivables, and Past Due.